ゼロから始めるあなたのための日本一やさしい、ネット転売の教科書

【著作権について】

●このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
●このレポートの著作権は発行者である池元こういちに属します。
●著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、
転載、流用、転売等することを禁じます。
●このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。
著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有
します。
●このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。
●このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【推奨環境】
このレポートに記載されているURLはクリックできます。
できない場合は最新のAdobeReaderを下記のページよりダウンロードしてください。（無料）
http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html

はじめまして。池元こういちと申します。

このたびは「ゼロから始めるあなたのための日本一やさしいネット転売の教科書」を手に取っていただきありがとうございます。

この教科書は、次のような不安を抱えているあなたに向けたものです。

・転売には興味がある。
・でも何から手を付けて良いのか見当がつかない。
・「Amazon」で買い物したこともない。
・パソコンのスキルもほとんどない。
・本当に稼げるのか、自分にもできるのか不安。

などなど

そんなあなたに初めの一歩を踏み出せるような知識を身に付けてもらいます。

私は塾講師、家庭教師など教育現場で勤めていた実績があります。
なので「人に教える」という点において「プロ」です。

もちろん、私自身、転売を実践していますので、安心して読み進めていってください。

このレポートを読み終えるころには、転売についての基礎知識が身についています(*^^)v。

さて、ここでちょっとあなたの身の回りにあるものを見渡してください。

机、いす、タンス、ハンガー、テレビ、冷蔵庫、電子レンジ、ガスコンロ、掃除機、はさみ、ゲーム機などなど、さまざまなモノがあると思います。

それらを購入したとき大抵「取扱説明書」が付いていたかと思います。
なぜ「取扱説明書」が付いているのでしょう？

それは、「誤った使い方をすると大ケガをする可能性があるから」です。
転売も同じことが言えます。

誤ったやり方で行うと大ケガ（＝大損）をする可能性があるのです。
この教科書はこれから転売を始めようと思っている方への「正しい転売のやり方」の取扱説明書です。

とはいっても、中身は簡単でシンプルなものです。最後まで読んでいただければ転売についてやる気が湧いてくると思います。

では、一緒に始めていきましょう(^^)。

目次

1章 ネット転売というビジネスとは？

　１－１　そもそも転売（せどり）って何？

　1－２　転売の強い味方「FBA」とは？

　１－３　あなたが実際にすることは？

2 章　「アマショウ」って何？

3 章　秘密の特典

１－１　そもそも転売（せどり）って何？

あなたのおうちの近所にもきっとあるコンビニ、スーパー、百貨店、商店街の八百屋さん、お菓子屋さん、魚屋さん、花屋さん、などなど。

実はこれらのお店はすべて「転売」という商売をしています。

つまり「商品を仕入れて」、「自分のお店で販売する」ということをしているわけですね。

もし、実際に自分で店舗を構えるとなると相当な費用と手間と時間が掛かりますよね？

ですが、インターネットの世界では無料で自分のお店を構えることができます。
それが「Amazon（アマゾン）」です。

土日や祝日にちょっと大きな公園に行くとフリーマーケットをやっているところがあります。一般の市民が自分の売りたい商品を持ち寄って、露店を開いています。

「Amazon」はネット上で開催されているフリーマーケットです。しかも年中無休、24 時間営業です。

一昔前は「Amazon」は「ネットの本屋さん」と言われて主に書物を扱っていましたが、今では、DVD・ブルーレイ･ミュージック･ホーム＆キッチン用品･パソコン・周辺機器･家電・カメラ・AV 機器･DIY・工具･カー・バイク用品･ファッション･おもちゃ・ホビー、などなど豊富に取り扱っています。
2013 年の Amazon の市場規模は 1 兆円近くとも言われています。それだけ多くのお客さんが利用しているということです。

こちら、Amazon で買い物する際の流れの解説です（登録・商品検索・購入の流れを解説しています）。
http://nanapi.jp/31193/
Amazon への登録は無料です。

1－２　転売の強い味方「FBA」とは？

「FBA」とは「フルフィルメント by Amazon」の略です。正式名称を覚える必要はまったくありません(^^)。
「FBA」が具体的に何をしてくれるのか？を解説します。

あなたが通販のお店を開店したとします。あなたのお仕事は、大きく以下のような流れになります。

1 自分が売りたい商品を仕入れる→2 お客さんから注文が入る→3 商品を梱包して、お客さんの住所に発送する→4 代金を支払ってもらう（3 と 4 は前後することもあります）

「FBA」はこの流れのうち 3 と 4 を Amazon でやってくれるのです。つまりあなたの仕事は「１商品を仕入れる」のみになるのです。

具体的には商品を仕入れて、Amazon の倉庫に発送します。その商品に注文が入ると、Amazon で梱包してお客さんに発送してくれるというわけです。代金も Amazon 経由であなたの口座に確実に振り込まれます。

もちろんこれだけ便利な機能なので、FBA を使うには一定の手数料がかかります。ですが、自分で梱包して発送までこなし、代金の振込確認などの手間を考えるとメリットのほうが大きいです。

例として、2,500 円で仕入れた商品を Amazon で 5,000 円で販売したとすると、儲けは以下のようになります。

・アマゾン販売手数料＝売値の 15%（5,000 円×0.15＝750 円）
・FBA 出荷作業手数料 350 円くらい
・出品料 100 円

儲け＝売上ー（アマゾン販売手数料＋FBA 出荷作業手数料＋出品料＋仕入額）
となりますので、

5,000 円ー（750 円＋350 円＋100 円＋2,500 円）＝1,300 円

1,300 円の儲けがあなたのものになります。

１－３　あなたが実際にすることは？

以下のステップです。
① Amazon 内に自分のお店をオープンする
↓
② 「アマショウ」という道具（後程お話します）を使って利益が出る商品を探す。
↓
③ 購入する（仕入れる）
↓
④ Amazon に納品する。

　このうち「①自分のお店をオープンする」は一度設定すれば OK ですので、②から④を空いた時間に行うということです。

１章 まとめ

・ネットビジネスでの「転売」とは商品を仕入れてきて、「Amazon」内の自分のお店に出品すること。そしてお客さんに買ってもらうこと。
・「FBA」というシステムを使うと、非常に効率よく作業ができること。

2章「アマショウ」って何？

「転売」をするためには「仕入れ」が必須です。お店に商品がないと、お客さんは何も買えないですよね(^_^;)

転売で儲けを得るためには、「安く仕入れて高く売る」ということが絶対条件となります。

「仕入れ値＜売値」とならない限り利益は出ません。

「アマショウ（Amashow)」は「その商品がAmazon内でいくらなのか、どのくらいの頻度で売れているのか？」を調べる道具です。

たとえ「仕入れ値＜売値」であっても、一年に一個しか売れないような商品だと、利益を出すことは困難ですよね？

ですので、「どのくらいの頻度で売れているのか」も大事な要素になります。

　アマショウの使い方を解説します。ヤフーやグーグルで「アマショウ」で検索すると、
【amashou：アマゾンマーケットプレイスの価格変動を～】という検索結果が現れるのでそちらをクリック。
　すると以下のサイトに移動します。

検索窓に商品バーコード記載の数字、もしくは商品名を入力して【GO！】をクリックしてください。

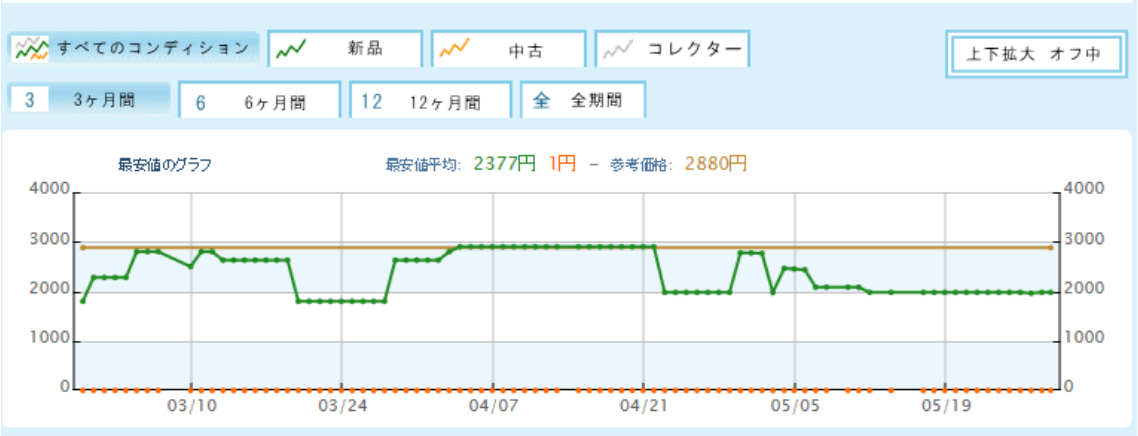
入力した商品が表示されます。今回調べてみた商品はコチラ↓

『脳トレ』ですね(^^)

ここで【18　新品　￥1980 より　228　中古　￥1 より】とあります。
これは、「今、Amazon 内に 18 本の新品があり、最安値は 1,980 円。
228 本の中古品があり、最安値は 1 円」と言うことです。

画面を下へスクロールしていくと、3 つのグラフと 1 つの表が確認できます。

1 つ目のグラフです。

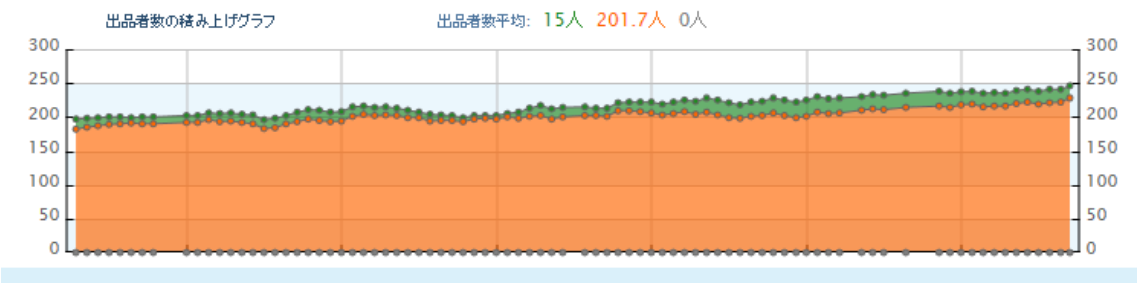


緑色の線は【新品の最安値の変動】オレンジの線は【中古品の最安値の変動】を表しています。今回期間は 3 か月で設定されています。

これを見ると、新品は 2,000～3,000 円くらいで変動、中古品の最安値はずっと 1 円のままということがわかります。

Amazon の商品は体感的に実在のお店よりも、価格の変動が大きいです。

2 つ目のグラフです。

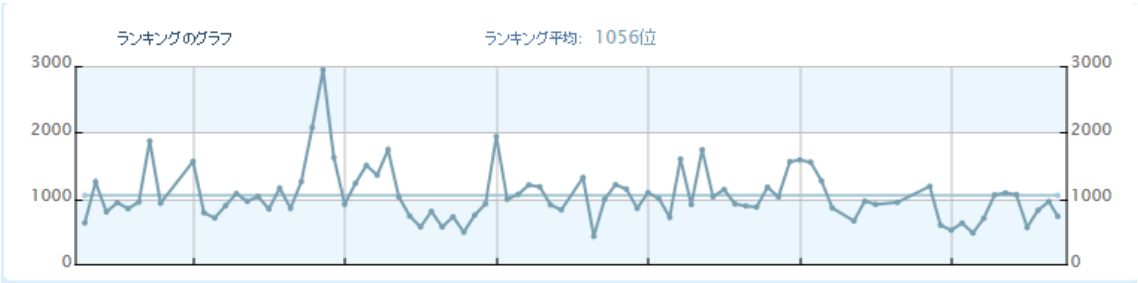


このグラフでは、【新品、中古品それぞれの出品者が何人ぐらいいるのか】がわかります。

今回のグラフですと、中古品の出品者（オレンジ色の層）は 200 人前後、新品の出品者（緑色の層）は 20 人前後、という状態をこの 3 か月間維持していることがわかります。

出品者が多い＝ライバルが多いということです。また出品者が多い＝売れ筋商品とも言えます。

続いて 3 つ目のグラフです。



このグラフでは、商品のランキングがわかります。売れている商品ほどランキングは高くなります。【ゼロに近いほどランキングが高い】と判断します。

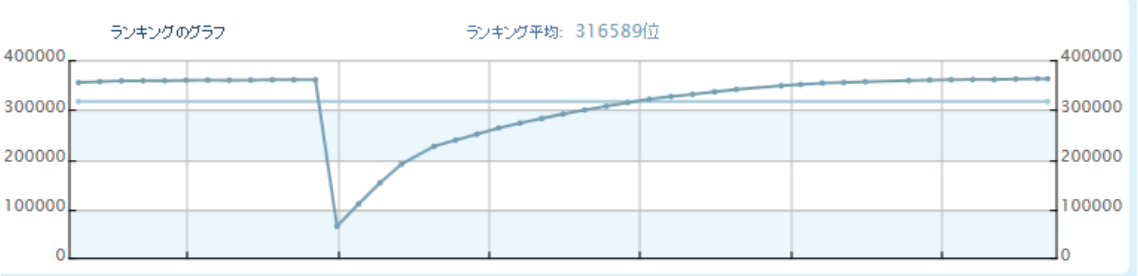
さて、何が起こるとランキングは上下するのでしょうか？

答えは【商品が売れるとランキングは高くなり、在庫が増えるとランキングは低くなる】です。

つまりこのグラフで【谷】になっているところは【商品が売れた】ということです。グラフで【山】になっているところは【在庫が増えた】ということです。

このグラフの【山と谷（ギザギザ）】が多いほど、【よく回転している商品＝売れている商品】と言えます。

ちなみに【回転していない商品＝売れていない商品】はこんなグラフになります。



【谷】が一か所しかありません。つまり 3 か月で 1 個しか売れていない、ということですね。

最後に「表」です。

調査日	ランキング	新品出品者数	新品最安値	中古出品者数	中古最安値	コレクター出品者数	コレクター最安値
現在	739	18	￥1980	228	￥1	0	
2014/05/27	963	19	￥1980	222	￥1	0	
2014/05/26	830	20	￥1960	221	￥1	0	
2014/05/25	574	19	￥1980	219	￥1	0	
2014/05/24	1068	19	￥1980	222	￥1	0	
2014/05/23	1092	19	￥1980	220	￥1	0	
2014/05/22	1062	19	￥1980	216	￥1	0	
2014/05/21	710	20	￥1980	216	￥1	0	
2014/05/20	489	20	￥1980	215	￥1	0	
2014/05/19	638	19	￥1980	219	￥1	0	
2014/05/18	532	19	￥1980	218	￥1	0	
2014/05/17	607	21	￥1980	214	￥1	0	
2014/05/16	1190	22	￥1980	216	￥1	0	
2014/05/13	950	21	￥1980	214	￥1	0	
2014/05/11	920	21	￥1980	211	￥1	0	
2014/05/10	971	21	￥2080	212	￥1	0	
2014/05/09	670	20	￥2080	210	￥1	0	
2014/05/07	866	22	￥2080	206	￥1	0	
2014/05/06	1274	22	￥2080	205	￥1	0	
2014/05/05	1555	23	￥2436	207	￥1	0	
2014/05/04	1589	24	￥2452	201	￥1	0	
2014/05/03	1561	23	￥2462	199	￥1	0	

さきほどの折れ線グラフでは、【商品が売れたタイミング】を【谷】として判断することが出来ました。
しかしこのグラフは売れたものが【新品か中古品か】の区別ができないのです。

そこで活躍するのがこちらの表。

【新品出品者数】と【中古出品者数】が日を追うごとに変動しているのがわかるかと思います。

数が減っていればその分だけ【売れた】ということです。増えればその分【在庫が増えた（＝誰かが新たに出品した)】と言うことになります。

調査日	ランキング	新品出品者数	新品最安値	中古出品者数	中古最安値
現在	1164	19	￥1980	231	￥1
2014/05/27	963	19	￥1980	222	￥1
2014/05/26	830	20	￥1960	221	￥1

一部分だけ抜き出してみました。

5 月 26 日に新品が 20 個、中古が 221 個ありました。翌 27 日に新品が 1 個売れて 19 個になり、中古品が 1 個在庫増えて 222 個になりました。

この表で、新品・中古品がそれぞれどれくらいのペースで売れているのかがわかるわけですね。

ここまで見て、自分が調べてみた商品が Amazon のものより安く、かつグラフが【ギザギザ】していたら【当たり】です。ライバルの様子を見に行きましょう。

もしあなたがこのソフトを近所のゲームショップで新品 1,000 円で販売しているのを見事発見したとします。

ライバルチェックをするために【18　新品】をクリックしてみましょう。ライバルたちがいくらで販売しているのかがわかります。

こんな感じです。

今回 3 人の出品者を例としてあげています。
1 人目の方は 1,980 円で、2 人目の方は 2,050 円で、3 人目の方は 2,400 円で売っています（ちなみに商品の価格は自分で設定できます。もちろん非常識に高い値段をつけてもお客さんは買ってくれません(^_^;)）。

さて、ここで 3 人目の方だけ「チョット違う」のです。

1 人目と 2 人目の方は価格のすぐ下に【＋￥350（340）（関東への配送料）】とあります。
つまり関東の人が 1 人目の方から買うと実際は【￥1,980+￥350＝￥2,330】と言うことになります。

ですが、3 人目の方には【+￥350】がありません。なぜでしょう？

答えは【1 人目の方と 2 人目の方は個人（自社）で発送している】のに対し、【3 人目の方は Amazon で発送の代行をしている】ということです。

これが、1 章でお話した【FBA】です。

FBA を使うとこんなメリットがあります。

買う人にとっては、価格が送料込なのでわかりやすい。個人ではなく Amazon が発送するため信頼性が高い、などがあります。

売る人にとっては、発送の手間がいっさいかからない、というのが最大のメリットです。

簡単に言ってしまえば、商品を Amazon の倉庫に送ってしまえば、あとは何もしないでいいのです。

買ってくれる人が現れたら、発送は Amazon が責任もってやってくれます。
その間、別の商品を探す時間ができます。

デメリットとしては、先ほど例で挙げましたように、個人発送ではかからない一定の手数料がかかる、というものがあります。実際に自分が探した商品が、利益が出るものなのかを判断する時には、この手数料も計算に入れる必要があります。

ですが、このデメリットに目をつぶってでも FBA を使うことをおススメします。

なぜなら、お客さんは高い確率で【同じ値段なら、むしろちょっと高くても FBA で売られている商品を選ぶ】からです。

それだけ「Amazon」という企業が信頼されているということです。

一度も入ったこともない、さびれた個人経営のお菓子屋さんで売られているポテチと、多くの人が足を運ぶメジャーなコンビニで売られているポテチ。

中身は同じポテチでも大半の人はコンビニを選びます。たとえチョット高くても。

それだけ「信頼度」というのは購買という行動に大きな影響力を持つのです。ですので、「信頼の FBA ですよ」と言ってお客さんに安心して購入してもらいましょう。

2 章　まとめ

・「アマショウ」使って、「仕入れ値＜売値」かつ「グラフがギザギザしている」商品を見つけましょう。

まずはアマショウに慣れることから始めましょう。家にある身近なものが Amazon でいくらなのか、調べてみるのもなかなか面白いですよ。

3　秘密の特典　　おススメ仕入スポットはこちら

　これから転売を始めるあなたの一番の悩みどころは「どこから商品を仕入れれば良いか」ですよね。その大ヒントを紹介します。

・ブックオフなどの中古ショップ（転売する人の定番）。

・大手家電量販店（ビッグカメラ、ヨドバシカメラなど）のゲームソフトのワゴンセール（そのお店で在庫過多になった商品が割安で販売されている。もちろん新品）。

・近所のスーパー、ディスカウントストア（鍋とかフライパンなどの調理器具や雑貨などがワゴンセールされているときがあります。新聞の折り込みチラシにヒントが満載だったりします）。

終わりに

最後までお読みいただきありがとうございました。この教科書でネット転売の大まかな仕組みを理解していただければ幸いです(^^)。

ネット上では転売について様々な「ツール（道具)」が紹介され、販売されています。
ですが、そもそも「ツール（道具)」とは「作業を効率的にするもの」でしかありません。

例えばあなたが東京から福岡に行こうと、飛行機のチケットを購入したとします。
でもそのチケットを持っているだけでは、いつまで経っても福岡には行けません。自分で空港まで行き、飛行機に乗らなくてはならないのです。

「ツール（道具)」についても同じことが言えます。
「ツール（道具)」そのものが稼いでくれるわけではないのです。

もし、何かツール的なものを購入する際には、「このツール（道具）は自分がやっているどの作業を効率化してくれるものなのか」を明確にしたうえで購入するように心掛けていただければと思います。

もちろん私に相談しても良いですよ(^^)
こちらのアドレスは、この教科書を手に取ってくれたあなたしか知ることのできない、私への直行アドレスです。タイトルに「レポート見ました」と書いていただき、お名前（ペンネーム可）を添えてお気軽に聞いてみてください。
kisr0806@e-ml.mobi

ブログやメルマガでも情報発信しているので、ぜひぜひチェックしてみてください！

著者：池元こういち
メール
kisr0806@e-ml.mobi

著者ブログ『「自分が好きになれない」と思っている人がウソのように周りから愛される人になるためのブログ』
http://ameblo.jp/kisr0806/

著者発行メルマガ
『非正規雇用で働くあなたの応援団』
https://www.eaglemail.jp/REG-01e499656a6bf0a469a1bfcfef5f7661

　こちらのメルマガでは、賃金面・労働環境面で不利な立場にいるパート・アルバイト・派遣・フリーターのあなたに、非正規雇用だからこそ経済的に成功し自立できる知識、ノウハウを惜しみなくお伝えしていきます。
　登録は無料です。ですが、その内容は巷に出回っている有料の情報と比べてもまったく遜色ありません。

　あなたには、あなたが今思っている以上にとても大きな可能性があります。あなた自身も気付いていない、人生の可能性の扉を開くきっかけを提供させていただきます。

こちらのメルマガでもあなたにお会いできることを楽しみにしています！